

BAB V PENUTUP

5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil dari Matriks IFAS diperoleh skor 3.07 dan matriks EFAS diperoleh skor sebesar 3.00 sehingga untuk matriks IE diperoleh kuadran I dan dapat digambarkan sebagai *Grow* dan *Build*. Strategi yang cocok : *Intensive* atau *Integration*.
2. Analisis strategi alternatif berdasarkan SWOT adalah sebagai berikut:
 - a. Strategi SO
 - 1) Pengembangan pasar melalui *Market Development Strategy* dengan cara membuka cabang diluar kota dan membidik target pasar baru.
 - 2) Meningkatkan pelayanan kepada konsumen untuk memenuhi permintaannya.
 - b. Strategi ST
 - 1) Mengatasi persaingan dengan pelayanan yang baik dan kualitas yang baik.
 - 2) Melakukan strategi *product development* dan *penetrasi pasar* yaitu dengan variasi ragam besi beton
 - c. Strategi WO

Menambah jumlah konsumen dengan melakukan promosi.
 - d. Strategi WT
 - 1) Memberikan potongan harga untuk pembelian jumlah tertentu untuk mengatasi persaingan harga.
 - 2) Memberikan *free* atau bebas biaya angkut misalnya: <1 ton (1juta), >1 ton (*free*).

5.2. SARAN

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan adalah:

1. Sebaiknya pihak CV Rajawali dapat memberikan potongan harga kepada konsumennya dan melakukan promosi misal melalui spanduk, baleho, media cetak, media elektronik.
2. Melakukan ekspansi usaha dengan cara membuka cabang, dan dapat menjalin kerjasama dengan kontraktor maupun developer.
3. Dalam hal kualitas dan ragam besi beton dapat dipertahankan dan ditingkatkan lagi sehingga semakin banyak pelanggannya.
4. Selain itu dapat melakukan strategi *product development* dan *penetration*, yaitu dengan menambah variasi besi beton yang dijual, maaupun merambah pangsa pasar baru di luar pulau maupun luar kota.

